

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 25. November 1950 - 50. Jahrgang - Nr. 47

Aus der Botschaft des österreichischen Bundespräsidenten an den Konsumgenossenschaftstag in Linz

Wir stehen heute vor der Frage, *Staats- oder Privatwirtschaft*, Fortführung des bisherigen kapitalistischen Systems oder Sozialisierung. Endloser Streit verrät den Mangel jeder klaren Einsicht in das gestellte Problem.

Die kapitalistische Produktionsweise geht aus von dem einzelnen Produktionsmittelbesitzer, der, in freier Konkurrenz mit seinesgleichen, notwendig und nicht etwa frivolerweise geleitet ist von dem Bestreben nach Profit, nach Beherrschung der Märkte, nach Akkumulation von Kapital und damit nach Ausdehnung der Betriebe zu gigantischen Grössen, welche ganze Sektoren der Wirtschaft und damit die Gesellschaft selbst beherrschen. Jede Produktion hat dem Verbrauch zu dienen, aber der Verbraucher ist das stumme Mündel, für das der Produzent als Vormund handelt:

Die Wirtschaft ist von oben her organisiert und nach unten zu dominiert.

Alles, was die Wirtschaft an Ueberschüssen ergibt, fällt den Vormündern — den Privateigentümern ohne öffentliches Mandat — von selbst zu: Die Bereicherung Weniger ist das unvermeidliche Ergebnis.

Wohl zwingt die Konkurrenz in gewissem Ausmass den Erzeuger und seinen Verkäufer zu dem vielberufenen «Dienst am Kunden». Eine Zeitlang mag es diesem schmeicheln, so eifrig bedient zu werden — aber allmählich wird er sich der Unzulänglichkeiten dieser Auszeichnung bewusst und sagt sich: «Ich will mich doch lieber selbst bedienen! Versuchen wir einmal die Wirtschaft von unten her zu organisieren!»

Und der Konsument richtet sich selbst seinen Laden ein. Er zeichnet Wirtschaftsanteile, jedoch nicht als Aktien, um Dividenden zu beziehen. Er führt das Geschäft und verschmäht es nicht, eine Erübrigung zu erzielen. Aber

diese Erübrigung ist nicht Profit auf geleistetes Kapital, sie ist Rückvergütung auf den getätigten Umsatz, gleichsam Vergütung für erbrachte Leistung und bewiesene Treue, in keiner Weise Kapitalprämie.

Allem äusseren Schein nach wird genau so mit Ware und Geld manipuliert wie im System des Kapitalismus — und dennoch fehlen alle entscheidenden Merkmale der kapitalistischen Wirtschaftsweise. Was gewonnen wird, ist nicht individuelle Bereicherung, sondern bessere Lebenshaltung der Massen; was erzielt wird, ist nicht Profit, sondern Ausschaltung des Profits, insbesondere Ausschaltung unnötiger Zwischengewinne der Warenzirkulation.

Die Organisation des Konsums fasst in dieser Weise die Oekonomie geradezu am entgegengesetzten Ende, ordnet sie von unten nach oben, nicht nach der autokratischen Willkür des Einzelnen, sondern nach den Beschlüssen der demokratischen Gemeinschaft aller Beteiligten, sie prämiiert nicht den Kapitalbesitz, sondern die genossenschaftliche Mitarbeit, die genossenschaftliche Treue.

Nur nach oberflächlichem Anschein ist genossenschaftliche Tätigkeit dasselbe wie kapitalistische Wirtschaft — aber dass direkte Gegenteil ist niemals zugleich dasselbe! Wer nach der Macht sucht, die den Kapitalismus überwinden soll, kann unmöglich ein wirksameres Mittel finden als seinen diametralen Gegensatz.

Das Mittel ist zuerst erprobt worden im Detailladen für Lebens- und Haushaltsartikel, aber es ist weiter ausgedehnt worden auf den Grosshandel durch die Grosseinkaufsgesellschaften, auf die Erzeugung durch die Eigenproduktion; die Eigenproduktion ist dort, wo das Genossenschaftswesen Zeit und Ruhe der Entwicklung gefunden hat, in einzelnen Fällen bis zur Urproduktion vorgedrungen. Freilich bietet die gegenseitige Abschnürung der Wirtschaftsgebiete, die Unsicherheit der Weltwirtschaft überhaupt, auf vielen Gebieten zurzeit unübersteigbare Hindernisse.

Aber so weit sind die Dinge schon heute übersehbar, dass man Schlussfolgerungen ziehen kann. Nehmen wir unser heutiges Problem der Getreidepreise, wagen wir die Vorstellung, der Konsum sei durchgehend organisiert, in eigenen Bäckereien, eigenen Mühlen, eigenen landwirtschaftlichen Betrieben der Genossenschaften. Die organisierten Konsumenten wüssten bei Heller und Pfennig, wie teuer der Zentner Weizen sie zu stehen kommt, und Streit darüber wäre ganz unmöglich.

Viele, die den Genossenschaften zwar in bezug auf die Ordnung des Haushaltes eine gewisse Rolle zubilligen wollen, bestreiten jedoch, dass das ihnen zugrundeliegende Prinzip allgemeiner Anwendung zugänglich sei. Sie sind im Irrtum. Auch auf allen Zwischenstufen der

Produktion stehen Produzenten und Bezieher sich gegenüber, fast überall diktiert der Produzent oder auch der Kaufmann, der dem Abnehmer gegenübersteht. Die Vorhand diktiert der Nachhand. Gewiss nicht ausnahmlos, und zuweilen dreht sich das wirtschaftliche Machtverhältnis um. In der Regel aber schreitet die kapitalistische Konzernbildung dazu, die Nachhände sich zu unterwerfen oder ganz auszukaufen, dies so weit, dass der erste Produzent, zum Beispiel von Rohöl, sein Produkt in Tankstellen direkt an den letzten Verbraucher bringt. Hier sind alle Zwischenhände ausgeschaltet, aber die sonst von ihnen erzielten Profite sind an das Stammhaus gezogen, und der Verbraucher ist bis zur Hilflosigkeit entmachtet, ist schrankenlos ausgebeutet.

Man nennt heute die «Wirtschaft» die Summe der in Kammern organisierten Produzenten und Händler. Ausserordentlich zutreffend für die kapitalistische Wirtschaft. Das der Sozialisierung gestellte Problem weist auf eine Lösung in die entgegengesetzte Richtung: Ueberall, auch auf den Gebieten, die dem Haushalt ferner liegen, sind die Bezieher zu organisieren und durch eigene Anstalten in die Lage zu versetzen, selbst Bezug und Erzeugnis sich einzurichten.

Die Konsumgenossenschafter sind zunächst berufen, aus ihrer Erfahrung heraus zu erkennen, was heute möglich ist und not tut. Sie dienen damit von selbst der Zukunft, sind — vielleicht unbewusst — die Pioniere einer besseren Wirtschaftsordnung. Sie können sich mit Stolz als Erben der Pioniere von Rochdale und als Vorkämpfer und Vorläufer einer neuen Welt fühlen: Arbeiten Sie für Ihre Mitglieder, so arbeiten Sie zugleich für eine neue und bessere Welt!

Der Chef hat keine Zeit

Sehr tüchtige Chefs pflegen oft ausserordentlich beschäftigt und beansprucht zu sein. Beim Untergebenen mag diese Tatsache eine gewisse Hochachtung erwecken. Doch birgt eine allzu grosse Beanspruchung des Chefs Gefahren in sich, die nicht zu unterschätzen sind. Es kann ihm auf diese Weise vieles entgehen, was für ihn und das Geschäft sehr wichtig sein könnte.

«Sich entlasten», «Verantwortung weitergeben», «Nichts selber machen, was ein Untergebener auch erledigen kann», heissen einige Lehrsätze der modernen Geschäftsführung. Wenn ein Chef aber diese Grundsätze strikte anwendet, sich *prinzipiell nur mit allgemeinen Fragen befasst* und auf irgendwelche Einzelheiten gar nicht eingeht, wenn er direkt nur mit einem kleinen Mitarbeiterkreis verkehrt und sich von der grossen Masse seiner Arbeiter und Angestellten distanziert, gräbt er gewissermassen eine Kluft zwischen seiner Person und seinem Betrieb. Er hat oft keine Ahnung von der Arbeitsausführung der Untergebenen, was das gegenseitige Verständnis sehr erschweren kann. Er wird es nicht vermeiden können, dass ihm *frisierte Berichte* vorgelegt werden. Seine nächsten Mitarbeiter werden ihm die Verhältnisse so darstellen, wie man sie zu zeigen wünscht und nicht, wie sie effektiv sind. Statt das Geschäftsgebaren mit eigenen Augen verfolgen zu können, wird der Chef es bloss durch die Brille seiner Mitarbeiter sehen.

Es gibt eine Möglichkeit, diese Gefahr zu vermindern. Und zwar kann dies in der Weise geschehen, dass sich der Chef zwar grundsätzlich nur mit allgemeinen Fragen befasst, aber öfters *Stichproben* macht, indem er zum Beispiel *der Auswirkung einer von ihm gegebenen Weisung nachgeht und sie bis ins Kleinste verfolgt,* ab und zu auch ganz unerwartet mit untern Kreisen der Angestellten oder Arbeiter Kontakt aufnimmt oder irgendeine Teilarbeit verfolgt. Auf diese Art gewonnene Einblicke werden für ihn unendlich wertvoll sein und wegweisend für zukünftige Anordnungen.

Ein Direktionsmitglied eines Grossunternehmens half gelegentlich bei sehr dringenden Arbeiten mit. Vom Standpunkt der Rentabilität aus mag man es als nicht lohnend betrachten, wenn ein Chef in dieser Stellung Arbeiten von gewöhnlichen Angestellten ausführt. Auch sollte man meinen, bei einer sehr guten Organisation dürfte so etwas gar nicht nötig sein. Und doch: diese, wenn auch nur seltene Mithilfe flösst den Angestellten der betreffenden Abteilung einen gewissen Respekt ein. Dieses wortlose Mitwirken spornte den Eifer der Leute weit mehr an und brachte ihnen die Dringlichkeit der Lage viel besser zum Bewusstsein, als Vorwürfe und drängende Worte es vermocht hätten. Aus dieser Mitwirkung resultierten wertvolle Vorschläge und Weisungen für die Verbesserung der Arbeitsmethode und der Organisation. «Büro und Verkauf»

Die «Prévoyance sociale», ein praktisches Beispiel der Vergenossenschaftlichung der Überschüsse

Die schweizerischen Teilnehmer am Kongress der belgischen Genossenschaftsbewegung, der kürzlich in Brüssel stattgefunden hat, waren nicht wenig überrascht und erstaunt von den grossen Erfolgen der «Prévoyance sociale» (Volksfürsorge). Sie haben einen der drei Direktoren, Raymond *Lemaire*, gebeten, den Lesern des «Schweiz. Konsum-Vereins» von diesem bedeutenden genossenschaftlichen Versicherungsunternehmen zu berichten.

Der französische Wirtschaftswissenschafter Georges Lasserre sucht in einem seiner bedeutendsten Werke nach der besten Form einer organisierten Wirtschaft, stellt dabei dem autoritären Etatismus die Ueberlegenheit des Genossenschaftswesens gegenüber, das zur wahrhaften Erfüllung unserer Zivilisation führt.

Die «Prévoyance sociale» wurde im Jahre 1907 auf Grund eines Kongressbeschlusses der sozialistischen Partei Belgiens ins Leben gerufen.

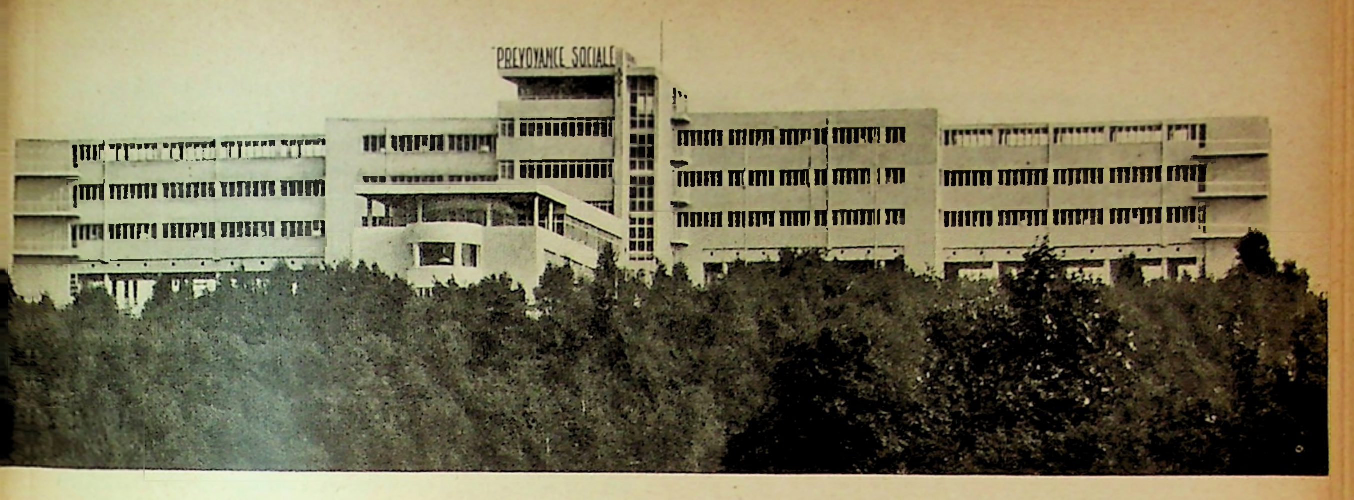
Weshalb?

In jener Zeit gab es praktisch noch keine Gesetzgebung über die Kontrolle der Versicherungsgesellschaften und insbesondere der Volksversicherungsgesellschaften.

Das Fehlen gesetzlicher Vorschriften liess dem Versicherer die freie Wahl, in welcher Art er die ihm von den Versicherten anvertrauten Gelder anlegen wollte.

Diese — gefährliche — Freiheit wurde oft missbraucht. Verschiedene Versicherer liessen sich zu spekulativen Anlagen verleiten.

Und nicht alle Spekulationen verlaufen glücklich...



Das Sanatorium «Joseph Lemaire» in Tombeek, das 235 Kranke beherbergen kann.

Wenn sie mit einem Verlust enden, so führen sie zum Dahinschmelzen der Guthaben der Versicherten.

Der Kongress der sozialistischen Partei, bewegt von gewissen Praktiken, die zu Katastrophen geführt und damit die Sparer schwer geschädigt hatten, beschloss eine doppelte Aktion zu unternehmen.

Die erste sollte auf parlamentarischem Boden durch einen ununterbrochenen Kampf seiner politischen Mandatträger darauf hinzielen, eine Gesetzgebung zu schaffen, die eine scharfe Kontrolle der Lebensversicherungsgesellschaften gewährleisten könnte.

Die zweite sollte durch die Schaffung einer *Versicherungsgenossenschaft* den Wert genossenschaftlicher Arbeit und der genossenschaftlichen Doktrin im Kampf um das gemeinsame Wohl beweisen.

Mehr als vierzig Jahre sind seitdem vergangen ...

Die in langem Kampf erreichten Ergebnisse sind die folgenden:

A. Eine strenge ministerielle Kontrolle verpflichtet die Versicherungsgesellschaften heute, für den Betrieb der verschiedenen Branchen die Anerkennung nachzusuchen. Darunter fallen vor allem die Lebensversicherung, die Transport- und die Arbeiterunfallversicherung. Folgende Garantien müssen beigebracht werden:

1. Nachweis eines minimalen Kapitals.
2. Genehmigung der technischen Grundlagen der Tarife, die Rechnung zu tragen haben:
   a) den Sterblichkeitstafeln;
   b) dem Geldzins;
   c) einer vertretbaren Belastung mit allgemeinen Unkosten.
3. Verpflichtung, mathematische Reserven nach bestimmten Regeln zu bilden und diese in Staats- oder ähnlichen Papieren und Immobilien anzulegen, wodurch den Versicherungsgesellschaften in wesentlichem Masse die Möglichkeit beschränkt wird, ihre Gelder spekulativ anzulegen.

B. Die «Prévoyance sociale» ist heute eine der bedeutendsten Versicherungsgesellschaften Belgiens. Für sich allein hat sie mehr als die Hälfte aller Volksversicherungen inne.

Unter Berücksichtigung sämtlicher Branchen gehört sie zu den drei grössten Gesellschaften.

Wenn man die Zahl der Versicherten in Betracht zieht, ist sie bei weitem die grösste Versicherungsgesellschaft.

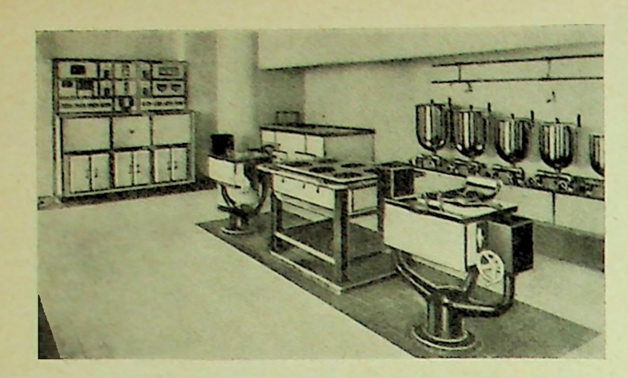
Mit ihren 1,5 Millionen Versicherten erfasst sie die Hälfte sämtlicher Haushaltungen und reicht weit über die Grenzen der organisierten Arbeiterschaft hinaus. Sie lässt den Nichtorganisierten die grosse Bedeutung der Genossenschaft und des Sozialismus da erfahren, wo sie Grosses schaffen.

Indem sie sich strikte an die genossenschaftlichen Grundsätze hält, hat die «Prévoyance sociale» inmitten einer kapitalistischen Umgebung es verstanden, ihren Einfluss und die Durchdringung der Bevölkerung in einem solchen Mass auszubreiten, dass sie dadurch auf dem Gebiet der Versicherungen zum Zeugen wurde für den unbestreitbaren Wert der genossenschaftlichen Methode.

Der Versicherungsbestand beläuft sich heute auf 5 Milliarden belgische Franken, die Prämieneinnahmen betragen 380 Millionen belgische Franken. Diese zwei Zahlen geben Aufschluss über die Bedeutung der «Prévoyance sociale».

Von rechts nach links: Julien Papart, Präsident, Joseph Lemaire, Generaldirektor der «Prévoyance sociale», ferner die Gerantin und der ärztliche Leiter eines der neuerworbenen Heilbäder.





Blick in die moderne elektrische Küche des Sanatoriums in Tombeek

Die Besonderheiten der «Prévoyance sociale»

Wir haben gesehen, dass die «Prévoyance sociale» sehr stark ist. Aber diese Tatsache allein könnte weder unsere Absichten als Genossenschafter noch als Sozialisten voll befriedigen, wenn nicht diese Kraft dazu verwendet würde, eine genossenschaftliche Politik für das gemeinsame Wohl der Konsumenten zu betreiben.

Sehen wir deshalb zu, wie die «Prévoyance sociale» diesem Ziel zustrebt und in welcher Beziehung sie sich von den andern Lebensversicherungsgesellschaften unterscheidet.

1. Kapital

Sie ist ihren Statuten gemäss und auch nach der Art, in der ihre Kapitalien aufgebracht wurden, eine Genossenschaft. 94% stammen von den der Société générale coopérative angeschlossenen Genossenschaften, 6% von den sozialistischen Gewerkschaften.

2. Ihre Tarifgestaltung

Sie wendet wesentlich niedrigere Tarife an und leistet dadurch nicht nur ihren eigenen Versicherten Dienste, sondern der Gesamtheit der belgischen Versicherten überhaupt, da die Kapitalgesellschaften unter dem Einfluss der jeden Tag sich fühlbarer machenden Konkurrenz der «Prévoyance sociale» sich gezwungen sehen, ihre Tarife zu senken, um ihren Versicherungsbestand zu halten.

3. Rückvergütungen

Während sie, entsprechend den genossenschaftlichen Grundsätzen, das ihr zur Verfügung gestellte Kapital zu höchstens 6% verzinst, vergütet die «Prévoyance sociale» die über ihre Unkosten hinausgehenden Ueberschüsse der Allgemeinheit zurück. Sie tut das:

a) indem sie Genossenschaften besonders vorteilhafte Bedingungen einräumt;

b) indem sie andere Gemeinschaften — wie öffentliche Verwaltungen, gemeinnützige Wohngenossenschaften usw. — zu besonders günstigen Prämiensätzen versichert;

c) indem sie den Ueberschuss an die Allgemeinheit zurückfliessen lässt:

1. zunächst an die Versicherten, denen sie bis zum Ablauf des Vertrages eine Beteiligung an den kapitalisierten Ueberschüssen gewährt;
2. dann den bei unserer gemeinsamen Kasse gegen Arbeitsunfälle Versicherten eine Rückvergütung ausbezahlt, die sich einerseits nach den bezahlten Prämien richtet, andererseits nach den Ergebnissen jedes Unternehmens;
3. den Rest ihrer Ueberschüsse der belgischen Oeffentlichkeit zugute kommen lässt.

Es wäre schwierig gewesen, die Rückvergütung an die Mitglieder so zu gestalten, wie das die Konsumgenossenschaft tut.
Entscheiden Sie selbst!

1949 ergab sich ein Ueberschuss von 9 Millionen belgischen Franken, die Zahl der Versicherten belief sich auf 1,5 Millionen. Das hätte 6 Franken je Versicherten ergeben.

Einer derartigen Verteilung würde absolut keine soziale Bedeutung zukommen.

Deshalb hat die «Prévoyance sociale» eine andere Form der Rückvergütung an die Allgemeinheit gewählt, indem sie gemeinnützige Werke schuf, die allen zugute kommen.

Die gemeinnützigen Werke

Das erste Werk von einiger Bedeutung wurde 1935 in *Solières* durch den Kauf eines lieblich von einem riesigen grünen Park umgebenen Schlosses geschaffen.

Die «Prévoyance sociale» rief hier zwei Institutionen ins Leben.

Zunächst ein Waisenhaus, das den Gemeindeverwaltungen gestattet, die Waisen unterzubringen, für die sie zu sorgen haben.

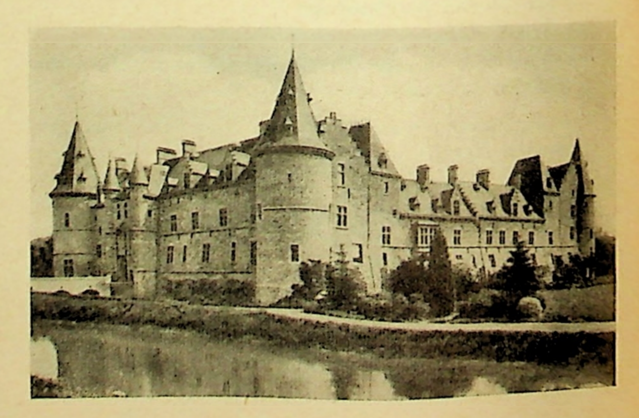
Und es geht zu Herzen, diese Kinder zu sehen, die mit ihren Eltern alles verloren hatten und denen hier ein neues Heim bereitet wird.

Die mit ihnen lebenden Lehrer bemühen sich nicht nur, diesen kleinen, schwergeprüften Kindern eine friedliche Familienatmosphäre zu schaffen, sie bemühen sich auch, den Charakter der Kinder und ihren Geist im Sinne der Ziele unserer Genossenschaften zu formen.

So bestehen in den Klassen Schülergenossenschaften, die von den Schülern selbst geleitet werden.

Auf der gleichen Besitzung rief die «Prévoyance sociale» auch das erste Präventorium für Erwachsene in Belgien ins Leben.

Schloss Fallais, in dem ein Altersheim der «Prévoyance sociale» untergebracht ist.



Eine der Besonderheiten dieser Institution ist die, dass man sich bemüht, die Insassen beruflich zu schulen.

*

Ein Jahr später kaufte die «Prévoyance sociale» ungefähr zwanzig Kilometer von Solières entfernt das historische Schloss von Fallais, um es in ein Altersheim umzuwandeln.

Dieses Schloss hat eine bemerkenswerte Geschichte.

Erbaut im 11. Jahrhundert durch die Herzöge von Beaufort, als sie von den Kreuzzügen zurückkehrten, ging es später in den Besitz religiöser Gemeinschaften über, die hier ein Zisterzienserkloster gründeten.

Mehrere Jahrhunderte später gehörte das Schloss einer reichen Bürgersfamilie, um schliesslich in den Besitz der «Prévoyance sociale» überzugehen, die es der Oeffentlichkeit zur Verfügung stellte.

Symbolisiert nicht dieser Besitzwechsel des Schlosses von Fallais in den letzten Jahrhunderten die Geschichte dieser zehn Jahrhunderte, indem darin Schritt für Schritt die Vormachtstellung des Adels, der Geistlichkeit und der Bourgeoisie zum Ausdruck kommt, die schliesslich abgelöst wurden durch die Welt der Arbeit?

1937 schuf die «Prévoyance sociale» ihr bedeutendstes Werk, indem sie das *Tuberkulosesanatorium von Tombeek* ins Leben rief.

Ungefähr zwanzig Kilometer von Brüssel entfernt, auf der Spitze eines Hügels, beherrscht das rotschimmernde Sanatorium die Umgebung.

Hervorragend eingerichtet, beherbergt es ständig 235 Tuberkulosekranke, die von überall her kommen.

Seine besondere Bedeutung kommt nicht nur in der Zahl der Patienten, die es ständig beherbergt, sondern auch durch die Tatsache zum Ausdruck, dass zahlreiche andere Sanatorien diejenigen ihrer Kranken hierhersenden, deren Gesundheitszustand grössere chirurgische Eingriffe erfordert.

Endlich hat kürzlich die «Prévoyance sociale» eine grosse Aktion auf einem andern Gebiet unternommen.

Herzkrankheiten und Rheumatismus sind Uebel, die schwer auf Belgien lasten. Gegen 8% der Berufskrankheiten sind auf Rheumatismus zurückzuführen.

Belgien besitzt zwei Zentren — Spa und Ostende —, deren Wasser und deren Schlamm einen seit Jahrhunderten bekannten heilenden Einfluss ausüben.

Das frühere Palace-Hotel in Spa, das heute mit zwei andern ehemaligen Grand-Hotels in Spa und Ostende der «Prévoyance sociale» als gemeinnütziges Heilbad dient.





Blick in den Park des Schlosses von Solières

Aber bis heute stellte die Benützung dieser Naturgüter ein Privileg der reichen Klassen dar.

Spa — die Stadt des heilenden Wassers — war gewohnt, nur solche belgischen und ausländischen Gäste zu empfangen, die über die nötigen Mittel verfügten.

Der zweite Weltkrieg hat diese Besucher fast ganz zum Verschwinden gebracht, und Spa, früher ein fröhliches und lebhaftes Zentrum, wurde eine traurige und lichtlose Stadt.

1949 erwarb die «Prévoyance sociale» dort nacheinander die zwei grössten Hotels, um sie in Kliniken für Rheuma- und Herzkranke umzuwandeln und schuf dadurch zum ersten Mal in Belgien ein Zentrum gemeinnütziger Heilbäder, ein Zentrum des «Thermalisme social».

Wenige Monate später wurde in Ostende ein weiteres Hotel erworben, das demselben Zweck dienstbar gemacht wurde.

Dank dieser Initiative führte die «Prévoyance sociale» mit diesen drei Häusern der «Heures claires» das gemeinnützige Heilbad in Belgien ein.

Endlich können sich die der Sozialversicherung angeschlossenen Arbeiter ihrer Krankheit entsprechend pflegen lassen.

Die Kuren, denen sie sich in diesen Heimen unterziehen, haben nicht nur einen wohltätigen moralischen Einfluss, dank der Eingliederung der Kranken in eine Gemeinschaft, sondern können auch eine wichtige wirtschaftliche Folge haben, indem diese Eingliederung im Heim den Ausgangspunkt zu einer beruflichen Wiedereingliederung darstellt.

Das Problem der beruflichen Wiedereingliederung der Kranken und Verunfallten in Angriff zu nehmen, stellt eine neue Aufgabe dar, die die «Prévoyance sociale» hier in Angriff genommen hat.

Wenn die Träger der «Prévoyance sociale» wahrhaft stolz auf die durch ihre Genossenschaft geschaffenen Werke blicken, wenn sie sich der Wohltaten freuen, die diese Heime an denen taten, die sich in ihnen aufhielten, so sehen sie auch klar, dass die Werke selbst nicht mehr sind als sprechende Zeugen der Wirksamkeit einer Methode, die in einem demokratischen Staat, ohne Revolution und unter Respektierung der persönlichen Freiheit, der Existenz des privaten Kapitals und seiner angemessenen Verzinsung, des freien Spiels der Kräfte für das grösstmögliche Wohl der Konsumenten, die Wirtschaft durch die Vergenossenschaftlichung der Ueberschüsse umzugestalten ermöglicht.

Raymond Lemaire


1


2


3


4

Kleine, aber wirksame Hilfsmas

Neben den grösseren Hilfsmassnahmen leistet die Patenschaft Co-op alle Jahre auch Beiträge für kleinere Aktionen. So wurden in den letzten Jahren einigen Gemeinden Beiträge für den Ankauf und das Anpflanzen von *Obstbäumen* gewährt. Es zeigte sich, dass auch in höheren Lagen schöne Erfolge erzielt werden können. Mit dem Anpflanzen ist es jedoch meist nicht getan. Die Bäume wollen und müssen gepflegt sein! An die Anschaffungskosten von Baumleitern, Baumspritzen, Baumscheren usw., die gewöhnlich in die Obhut eines landwirtschaftlichen Vereins oder eines jungen Bergbauern, der eine landwirtschaftliche Schule besucht hat, gegeben werden, leistet deshalb die Patenschaft Co-op ebenfalls Beiträge. Unsere *Bilder* geben einen Ausschnitt aus einem kleinen Obstgarten in *Ritzingen*. Die jungen Obstbäume werden gegen Schädlinge gespritzt. Die grösseren Bäume werden von kundiger Hand geschnitten (Bilder 1 und 2).

*

Die Unterkunftsmöglichkeiten für Mensch und Tier auf den höher gelegenen Alpen stellen viele Bergdörfer vor grosse Probleme. Von Stafel zu Stafel müssen Alphütten als Wohnraum für die Hirten und deren Helfer sowie für die Verwertung der Milch zu Alpkäse vorhanden sein. Viele Gemeinden besitzen sechs, acht, zehn und noch mehr Alphütten, die unterhalten und stets verwendungsfähig gehalten werden müssen. Die meisten Alphütten leiden sehr stark unter Schneedruck, Lawinen und sonstigen Witterungseinflüssen, so dass fast alljährlich Reparaturen vorgenommen werden müssen. Es kommt auch vor, dass im Frühling von der im Herbst noch vorhandenen Alphütte keine Spur mehr zu sehen ist. Eine Lawine hat gründliche Arbeit geleistet und manchmal erkennt man nur noch an den Holzsplittern, an einer schwarzen Herdstelle oder an einem Steinhaufen, dass hier einst eine Alphütte war. Von solchem Missgeschick werden auch die Patenschaftsgemeinden nicht verschont, und fast alle Jahre muss diese oder jene Gemeinde eine neue Hütte bauen. Im Berichtsjahr erstellte die Gemeinde *Selkingen* auf der Selkinger Alp eine *neue Hütte*. Gleichzeitig mit dem Bau der Alphütte wurde auch der Alpweg ausgebessert. Die Gemeinde *Blitzingen* musste auf ihrem Gebiet gleich zwei Alphütten erstellen. Unsere *Bilder* zeigen die *Selkinger Alphütte* auf dem Hahnspiel, mehr als 2000 m über Meer, und die ganz aus Stein erstellte *Alphütte auf der Blitzinger Alp*, auf über 2300 m Höhe. Diese wurde wegen der Lawinengefahr ganz in den Berg hinein gebaut (Bilder 3 und 4).

*

Die Aufbewahrung des Mistes lässt wohl noch in den meisten Bergdörfern zu wünschen übrig. Wem sind nicht die bei Regenwetter schokoladefarbig fliessenden kleinen Bäche in den Dorfgassen und -strässchen schon aufgefallen? Es hat aber

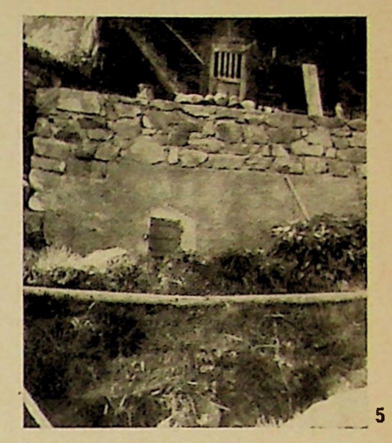
auch in dieser Beziehung schon in manchem Patenschaftsdorf gebessert. Für eine richtig ausgehobene und mit einer Mauer umfasste Mistgrube gewährt die Patenschaft Co-op an die Fremdkosten, wie Zement, Sand, Röhren usw., ebenfalls einen Beitrag, was schon manchen Bergbauern veranlasst hat, eine gemauerte Grube zu erstellen. Im Berichtsjahr wurden zwei abseits liegende Ställe in der Gemeinde *Betten* mit gemauerten *Jauchegruben* versehen. Bei Wasserzufuhr kann die verdünnte Jauche

ahmen der Patenschaft CO-OP

durch einen Abfluss mittels Schlauch oder Rohr — wie dies bei der einen Grube der Fall ist — den darunter liegenden Wiesen direkt zugeführt werden (Bilder 5 und 6).

Eine zwar nicht produktive, aber doch in mancher Beziehung sehr wertvolle Massnahme stellt der Beschluss des Verwaltungsrates der Patenschaft Co-op dar, alle Jahre vier Kinder aus Patenschaftsgemeinden für einen *vierwöchigen Aufenthalt ins Kinderheim Mümliswil* einzuladen. Zum ersten Mal kamen in diesem Jahr vier Knaben aus Patenschaftsgemeinden des Goms ins Kinderheim Mümliswil. Vier Wochen ganz andere Verhältnisse — das wurde von den vier Bergbuben in vollen Zügen genossen! Sie mussten sich wohl erst in die Gewohnheiten des Kinderheims fügen, denn vieles war anders als zu Hause! Nur zu schnell ging der Aufenthalt vorüber, und sie kehrten mit runden Backen wieder in ihr Bergdorf zurück, nicht ohne noch auf der Rückreise Bern, das Bundeshaus und den Bärengraben besichtigt zu haben (Bilder 7 und 8).

Schon in unserem Titel kommt es zum Ausdruck: Es sind *kleinere* Hilfsmassnahmen, um die es sich handelt, aber nichtsdestoweniger Massnahmen, die sich im einzelnen Fall für diejenigen, denen sie zugute kommen, äusserst segensreich auswirken. Wie immer im Leben ist auch hier in einem gewissen Sinne das kleine, unscheinbare, mit verhältnismässig geringen Mitteln geschaffene Werk gerade so wichtig wie die grosse Hilfsaktion, das grosse Werk, das in einer oder mehreren Gemeinden neue, günstigere Verhältnisse schafft. — Wie die der Patenschaft Co-op zur Verfügung gestellten Mittel — aus Hunderten und Tausenden von kleinen Quellen fliessend — zum Strom werden, so vermögen auch derartige Einzelmassnahmen, systematisch durchgeführt, unbefriedigende Verhältnisse grundlegend zu verändern und zu verbessern.


5


6


7


8

Aus der Tätigkeit unseres Laboratoriums

Diätetische Nährmittel

Zahlreiche diätetische Nährmittel oder sogenannte Kraftnahrungsmittel des Handels wurden mit Hilfe neu ausgearbeiteter Analysenmethoden untersucht. Die meisten dieser Präparate bestehen aus Malzextrakt, Kakao, verschiedenen Zuckerarten, Milchpulver und Eiern. Die Unterschiede hinsichtlich Zusammensetzung und innerem Wert sind bei den verschiedenen Produkten recht beträchtlich. In einzelnen dieser Produkte ist ein grosser Teil des wertvollen Malzextraktes durch den viel billigeren Rohrzucker ersetzt worden. Anstatt Vollmilch wurden in einigen Präparaten vorwiegend oder ausschliesslich Magermilchpulver angetroffen. Der Eigehalt musste in vielen Fällen als zu niedrig bezeichnet werden. Berechnet auf eine Originalpackung zu 500 g wurden in acht verschiedenen Präparaten Werte für den Eigehalt gefunden, die bloss ¼ bis ½ frischem Eiinhalt entsprechen.

CO-OP Essig

Eine Käuferin brachte eine angebrochene Flasche «Co-op» Essig in den Laden zurück und reklamierte, weil der Essig trüb und stark verfärbt, ihrer Ansicht nach schimmlig, sei. Bei der chemischen Untersuchung konnte nachgewiesen werden, dass der Essig mit geringen Mengen Oel verunreinigt war. Die daraus isolierten Oelreste konnten als Salatöl (Erdnussöl) identifiziert werden. Weil in den Essigfabriken nicht mit Erdnussöl hantiert wird, musste angenommen werden, dass im Haushalt ein Rest einer Salatsauce in die Essigflasche zurückgegossen worden war.

Zitronenschalen

Verschiedene Offertmuster von geraspelten Zitronenschalen waren zu beanstanden, weil der Gehalt an ätherischem Oel zu gering und die Ware daher minderwertig war.

Eine Sendung geraspelte Zitronenschalen musste beanstandet und zurückgewiesen werden, weil die Ware nur in den obersten Partien der Dosen eine normale Zusammensetzung aufwies. In den untern Lagen war eine minderwertige Ware mit einem zu geringen Gehalt an ätherischem Oel anzutreffen. Vermutlich waren die gefüllten Dosen an der Oberfläche mit etwas Zitronenöl aromatisiert worden.

Luft-Reiniger

Ein neues Präparat zur Lufterneuerung, welches mit grosser Reklame angepriesen wird, besteht aus 96% Wasser, 1.6% Chlorophyl und ca. 2% einer Mischung von ätherischen Oelen. Die Wirkung besteht einfach darin, dass diese Essenzen verdampfen und die schlechten Gerüche verdecken. Das im Präparat enthaltene leblose Chlorophyl ist absolut ohne Wirkung und nicht im Stande die Luft zu erneuern. Es dient lediglich Propagandazwecken.

Bleihaltige Dekorfarben

Verschiedene Dekorfarben auf Porzellanteller und Tassen und vor allem auf bunt bemalten Glaswaren, wie Most- und Likör-Gläsern und Fruchtschalen waren bleihaltig. Wenn die betreffenden Farben ungenügend eingebrannt sind, geben sie an saure Speisen (Salate und Früchte) beträchtliche Mengen Blei ab und können zu Vergiftungen führen.

Systematische Untersuchungen haben ergeben, dass die von einheimischen Fabriken verwendeten Farben fast ausnahmslos in Ordnung sind und kein oder höchstens Spuren von Blei abgeben. Die vom Ausland angebotenen Waren dagegen entsprachen sehr oft den gesetzlichen Anforderungen nicht. Eine strenge Kontrolle aller Importe ist daher notwendig.

Zahnpasta

Eine neue Zahnpasta, welche speziell die Zahnkaries verhüten soll, wurde untersucht. Sie besteht aus Kalziumkarbonat, Seife, Wasser, Aromatisierungsmittel und eventuell Verdickungsmittel. Als neuer Zusatz wurden 3,1% Ammoniumcarbaminat gefunden. Laut Anpreisung soll dieser Zusatz die Zahnkaries verhüten oder hemmen. Diese Behauptung wäre vorerst zu beweisen. Es scheint fraglich, ob ein so minimer Zusatz dieser Verbindung zu einer Zahnpasta von anhaltender oder grosser Wirkung sein kann, da die Paste sofort nach der Zahnreinigung weggespült wird.

Waschpulver oder Waschseife

Eine Genossenschafterin hatte bei einem privaten Reisenden zu einem relativ hohen Preis ein Quantum sogenannter «Wasch-Seife» bestellt. Sie war mit der gelieferten Ware nicht zufrieden und bezahlte die Rechnung nicht, worauf ihr mit Betreibung gedroht wurde.

Die chemische Untersuchung eines Musters ergab, dass es sich nicht um eigentliche Wasch-Seife, sondern um Waschpulver, bestehend aus Seife (Fettsäuregehalt ca. 26%) und Soda (ca. 46%) handelte, das zu einem übersetzten Preis verkauft worden war.

Genossenschafterinnen könnten sich derartige Unannehmlichkeiten ersparen, wenn sie die betreffenden Artikel in der Eigenmarke «Co-op» kaufen würden.

Bibliographie

Lager-Bereinigung im Detailhandel. (Anleitung für Einkauf, Lagerkontrolle, Lagersanierung und Verkauf.) Josef Zihlmann, Verlag Organisator AG., Zürich 57 (Schriftenreihe der Schweizerischen Fachschule für den Detailhandel Nr. 1), 96 Seiten, Fr. 5.—.

Noch gar nicht so lange ist es her, da konnte der Detaillist so viel Waren ans Lager nehmen, wie nur zu finden waren. Die Konsumenten waren froh um jede Einkaufs-Gelegenheit. Ein Ladenhüter-Risiko war so gut wie ausgeschlossen.

Mit dem zunehmenden Angebot änderten sich die Verhältnisse: Kaufen kann man jetzt so viel man will, ja nur allzu leicht. Und damit entsteht für den Detaillisten die Gefahr, dass er sich überkauft, dass Waren liegen bleiben und zu Ladenhütern werden. Eine gefährliche Entwicklung . . . !

Der Verfasser dieses Büchleins hat es nun unternommen, seinen Kollegen im Detaihandel zu zeigen, wie durch planmässiges Vorgehen eine Lager-Bereinigung möglich ist.

Auf jeder Seite spürt der Leser, dass ein Praktiker zu ihm spricht. Auf jeder Seite sind also lebensnahe Anleitungen zu finden, die nur darauf warten, vom Detailhandel verwirklicht zu werden.

Ein Gutschein für kostenlose schriftliche Beratung gibt zudem die Möglichkeit, im Einzelfall noch bestimmte Fragen abzuklären.

Pflege der Frischprodukte

Der Lebensmittelverein Zürich hat kürzlich ein Handbuch für sein Verkaufspersonal herausgegeben, das eine wertvolle Einführung und Anleitung über die Pflege der Frischprodukte darstellt. Auf 80 Seiten wird vorwiegend mit Bildern, die von kurzen Texten begleitet sind, dem Personal alles Notwendige über die Behandlung und die Aufbewahrung von Frischprodukten dargelegt. Im Vorwort wird unter anderm ausgeführt: «Das Buch ist aus dem Bedürfnis der Praxis heraus entstanden. Zusammengestellt wurde es von unsern eigenen Fachleuten für alle diejenigen, die beruflich im Laden stehen und täglich Frischprodukte verkaufen.»

Weiter wird auf die jährlich in den Läden entstehenden *Nahrungsmittelverluste* hingewiesen und das Verkaufspersonal ermahnt, mit dem notwendigen Verständnis gegen diese vermeidbaren Verluste anzukämpfen.

Der Lebensmittelverein Zürich ist bereit, das Handbuch auch andern Konsumvereinen für ihr Verkaufspersonal zur Verfügung zu stellen. Interessenten wenden sich an den Lebensmittelverein Zürich, der ihnen das kleine Nachschlagewerk zum

Vorzugspreis von Fr. 3.20

zustellen wird. Wir sind überzeugt, dass mit diesem Handbuch jedem Verein grosse Dienste geleistet werden.

Spinat, Schnittmangold

1. *Beim Eintreffen in der Filiale:*

   Harass in einen andern Harass stürzen. Präsentation. Importiertes Produkt einige Minuten ins Wasser legen zum Auffrischen.

2. *Während des Tages:*

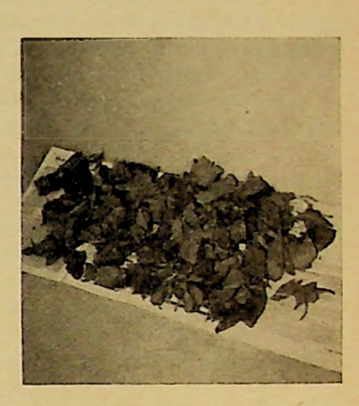
   Erträgt keine Sonne und keine Wärme. Wenn der Spinat welk wird: Etwa 5 Minuten in kaltes Wasser legen. Hat sich nach 1 Stunde erholt. Im Sommer und im geheizten Lokal im Winter häufig bespritzen.

3. *Am Abend vor dem Verlassen des Ladens:*

   Auf dem kühlen Kellerboden auf Papier ausbreiten und bespritzen.

4. *Am darauffolgenden Morgen:*

   Wenn welk, einige Minuten ins Wasser legen. Nachher faule und gelbe Blätter herauslesen. Präsentation.



Richtig

Am Abend ausbreiten



Falsch

Am Abend nicht im Harass liegen lassen

63



Für die PRAXIS



Etwas Verkaufspsychologie

Der Käufer und seine Fehler

Seine Käufer kennen, heisst das ABC der Verkaufskunst kennen.

Und doch ist es nicht nur wichtig, seine Käufer zu kennen, man darf auch die Mentalität und ihre kleinen Mängel nicht unbeachtet lassen.

Wir wollen die Fehler und Schwächen des Käufers nicht missbrauchen; aber wir müssen seinen Fehlern Rechnung tragen.

Der Egoismus

Diese Regung ist zweifellos die weitverbreitetste auf Erden. Die Liebe zum «Ich» entschleiert sich schon bei den ersten Worten des Konsumenten.

Es ist besser, man behandle mit dem Egoisten keine höheren Themen, man spreche mit ihm nicht von Dingen, die dem täglichen Leben fern sind. Ihn interessiert nur eines: das Vergnügen oder den persönlichen Vorteil, den er im Gebrauch oder Genuss des Verkaufsartikels findet. Hier ist es notwendig und viel wichtiger als in irgendeinem andern Fall, sich in die Haut des Käufers versetzen zu können und mit ihm zu verhandeln auf der Ebene seines eigenen Gesichtspunktes.

Die Eitelkeit

Die macht sich hauptsächlich beim Kaufe jener Waren geltend, die nicht für den laufenden Gebrauch bestimmt sie, bei Luxuswaren, bei den überflüssigen Dingen. Nehmen wir zum Beispiel an, es handle sich um den Verkauf einer Flasche Likör oder um guten Wein, so muss hier unbedingt diesem Gefühl Rechnung getragen werden. Nachdem man dem Käufer geschildert hat, welche Freude er beim Geniessen dieses Likörs empfindet, kann man ruhig hinzufügen, dass er von seinen Gästen jedenfalls für diesen Likör Komplimente einheimsen werde.

Der Neid

Dieses Gefühl ist besonders bei den Frauen entwickelt. Die verhängnisvolle Folge davon ist das Bedürfnis, Aufsehen zu erregen, denn der Neid äussert sich immer dort, wo die Mittel nicht genügen, den Wunsch nach den kleinen «Ueberflüssigkeiten» zu stillen.

Eine Käuferin hat zum Beispiel bei einer ihrer Freundinnen eine besondere Gesichtsseife gesehen und festgestellt, dass der Gebrauch dieses Erzeugnisses, das in Ihrem Geschäft verkauft wurde, dem Teint Farbe und Frische verleiht. Aber sie kann sich diese Ausgabe noch nicht leisten, und der Neid verrät sich bald in ihren Gesten und im Gespräch. Eines Tages nimmt die Käuferin die Seife vom Ladentisch und fragt nach dem Preis. Am nächsten Tag erkundigt sie sich bereits über Konkurrenzprodukte, besonders aber über ihre Vorteile. In einem solchen Fall soll der Verkäufer nicht auf sofortigen Kauf drängen. Es genügt, dass er die Qualität der offerierten Ware beschreibt, die Erfahrungen und die Zufriedenheit anderer hervorhebt.

Der anspruchsvolle Käufer

Die grossen amerikanischen Geschäfte und auch die grossen französischen haben den Grundsatz aufgestellt, dass «der Käufer immer Recht» hat. Die gute Geschäftstaktik verlangt wirklich, dass der vernünftige Käufer sehr rücksichtsvoll bedient wird und man völlig zu seiner Verfügung steht. Aber es gibt nun eine gewisse Sorte fordernder Käufer, die immer unzufrieden ist und denen gegenüber man fest und entschlossen bleiben muss, besonders dann, wenn für den nichtpassenden Artikel ein anderer, gleichwertiger, wenn nicht besserer zur Verfügung steht.

Manchmal verlangt der Käufer vom Verkäufer auch eine besondere Bevorzugung. Es ist am besten, gegen solche Käufer eine höfliche Festigkeit zu wahren; das mässigt die Forderungen, und gewöhnlich schätzen auch solche Käufer den Geist der Gerechtigkeit.

Der erregbare Käufer

Keiner andern Eigenschaft ist es vielleicht so unangenehm zu begegnen wie der Erregbarkeit. Vor dem erregten Käufer dürfen Sie auf keinen Fall jemals Ihre Ungeduld zeigen. Im Gegenteil, Sie müssen ihm durch eine sichtbare, gut eingeübte Ruhe das Gefühl geben, dass Sie überhaupt nicht auf seinen Geisteszustand achten. Gewöhnlich kennt man in jedem Haus diese leicht gereizten Käufer, und es wäre gut, wenn sie immer von demselben Angestellten bedient würden. Dieser könnte sich an sie gewöhnen und lernen, welches die beste Art ist, sie zu beruhigen und zufriedenzustellen.

«L'Alimentation»

Umgang mit Käufern

Wer nicht lächeln kann, sollte nicht in einem Laden arbeiten. Ein mürrischer, unfreundlicher Verkäufer vertreibt die Käufer aus dem Laden.

Sagt hingegen ein Käufer von einem Verkäufer: «Er ist ein liebenswürdiger Mensch!», dann besteht die beste Aussicht, dass der Käufer regelmässig in diesem Laden einkaufen wird.

In allen Redewendungen, Handlungen und Reaktionen soll die Freundlichkeit gegenüber dem Käufer zum Ausdruck kommen. Sie binden damit die Käufer ebensosehr und noch mehr an «Ihren» Laden als durch die gute Qualität der Ware. Die Amerikaner wollen herausgefunden haben, dass die Bedienung zweieinhalb mal wichtiger ist als das gute Warensortiment. Liebenswürdigkeit ist für den Verkäufer ein Kapital, das überreichlich Zinsen trägt.

Kreiskonferenzen

Herbstkonferenz des Kreises IV

vom 22. Oktober 1950, in Basel

In seiner Begrüssung weist der Kreispräsident, *Nationalrat Fr. Schneider*, Basel, auf den Ernst der Zeit hin. Zeiten von Kriegsgefahren berühren ebenfalls unsere Genossenschaftsbewegung immer in irgendeiner Form. So ist unter anderem die Vorratshaltung eine direkte Folge dieser Gefahren. Wir hätten wohl am 4. Juni dieses Jahres mit der Verwerfung der Bundesfinanzreform einen Sieg davon getragen. Die neue Uebergangslösung des Parlamentes, die am 3. Dezember nächsthin zur Abstimmung kommt, gefällt uns auch nicht in allen Teilen. Unsere besonderen Begehren sind wohl nicht erfüllt worden, denn die Besteuerung der Rückvergütung ist leider auch in der neuen Vorlage enthalten. Nachdem sich die Genossenschaften gegenüber der neuen Vorlage in einer heiklen Lage befinden, werden sie wohl nicht offiziell dazu Stellung beziehen, um so grösser wird jedoch die Verantwortung jedes einzelnen Genossenschafters. Der Vorsitzende hofft, dass alle Genossenschafter sich dieser Verantwortung bewusst werden und im Interesse des Landes helfen, am 3. Dezember die Uebergangslösung zu verwirklichen.

Unter Mitteilungen gibt der Vorsitzende die neue Zusammensetzung des Büros des Kreisvorstandes bekannt: Kreispräsident: Nationalrat Friedrich Schneider, Basel; Vizepräsident: Leo Stüdeli, Solothurn; Kreiskassier: Hans Gysin, Freidorf/Basel; Aktuar: Max Zürcher, Olten.

Darauf begrüsst er besonders die Vertreterin des Konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes, Frau *Betli Thommen* aus Basel. Frau Thommen dankt für die freundliche Einladung, wie auch für die ihrem Bunde stets zukommende finanzielle Unterstützung durch den Kreis IV. Sie kann ein starkes Vorwärtsschreiten des konsumgenossenschaftlichen Frauenbundes bekanntgeben und bittet die Genossenschaftsbehörden des Kreises IV um weitere tatkräftige Unterstützung der genossenschaftlichen Frauenbewegung.

Anschliesend heisst er unseren Ehrenpräsidenten, *Felix Gschwind*, herzlich willkommen und macht die Delegierten auf die neuesten Betriebsvergleiche über Lagerhaltung, Lagerumschlag und Umsatz unserer Kreisvereine aufmerksam. — Dem ACV dankt er für die Durchführung der Tagung und die freundliche Spende der Tranksame anlässlich des Mittagessens, wie auch der Büchergilde Gutenberg für die sehr interessante Buchausstellung und für das jedem Delegierten verabreichte Geschenk. Es liege bestimmt im Interesse unserer Bewegung, wenn auch die Genossenschaft Bürchergilde Gutenberg seitens der Konsumgenossenschaften gefördert werde. Auch die Coop-Leben erwarte, dass sie von den einzelnen Vereinen stärker propagiert wird.

Da an der Frühjahrskonferenz die Rechnungsrevisoren nicht vorgeschlagen und neu gewählt wurden, holt dies der Vorsitzende nach. Die Herbstkonferenz bestätigt hernach einstimmig die bisherigen Revisoren.

Dann eröffnet der Präsident die Aussprache über die Frage, ob unsere Kreisveranstaltungen künftighin an einem Samstag durchgeführt werden sollen. Diesen Standpunkt vertritt der Präsident der KG Solothurn, *Oberrichter Bachtler*. Der Vorsitzende nimmt die Hinweise zuhanden des Kreisvorstandes dankend zur Prüfung entgegen.

Jetzt begrüsst er *Prof. Dr. Max Weber*, den Präsidenten der Direktion des V. S. K., der über die «*Kulturellen Leistungen der Konsumvereine an ihre Mitglieder*» ein ausgezeichnetes Referat hält. Von den Leitgedanken seiner Ausführungen seien einige festgehalten. Er führte unter anderem aus: Die Konsumvereine hätten zwei Hauptaufgaben zu erfüllen. Erstens eine *materielle:* durch die Schaffung einer besseren Lebenshaltung, einer besseren Versorgung und der Hebung des Lebensstandardes der arbeitenden Volksschichten. Zweitens eine *ideelle:* durch die Förderung und Unterstützung der kulturellen Bestrebungen durch Verkürzung der Arbeitszeit und durch Erweiterung der kulturellen Leistungen der Genossenschaft gegenüber ihren Mitgliedern. Der Unterschied zwischen der Privatwirtschaft und den Genossenschaften besteht darin, dass diese die kulturell-geistige Seite viel stärker betonen, indem sie die Gemeinschaft und Zusammengehörigkeit ihrer Mitglieder zum Ausdruck bringen. In dieser Beziehung müssten wir uns anstrengen im heutigen schweren Konkurrenzkampf noch mehr zu leisten. In erster Linie müssten die Genossenschaften ihre Erziehungsarbeit am Personal immer wieder fördern. Deshalb stellte ja der Verband den Ausbau des Genossenschaftlichen Seminars im Freidorf zur Diskussion. Der V. S. K. erwartet auch in dieser Beziehung von seiten der Vereine grösstes Verständnis. Schon seien erfreulicherweise zustimmende Berichte von Genossenschaften eingelaufen. Der V. S. K. ist gewillt, das Seminar zu einem *schweizerischen genossenschaftlichen Bildungszentrum* auszubauen.

Weiter wünscht der Referent, dass die Vereine für ihre Mitglieder im Ausbau ihrer kulturellen Aufgaben die Förderung folgender Veranstaltungen ins Auge fassen: Theater, Film, Unterhaltung, genossenschaftliche Tagungen usw. Mit der Förderung dieser Leistungen stärken wir unsere Bewegung. Er würdigt auch die vielen Leistungen, die heute schon durch unsere Genossenschaften in dieser Beziehung erbracht werden. Dann spricht er Worte für die Gewinnung und Erziehung der Jugend zur Genossenschaftsidee, sowie für die positive Einstellung der Genossenschaften zur Frau und konsumgenossenschaftlichen Frauenbewegung. Aus seinen weiteren Anregungen seien erwähnt: die Förderung des Bücherverkaufes in Verbindung mit der Büchergilde Gutenberg, die Förderung des Reisekassengedankens und die Durchführung genossenschaftlicher Reisen in Verbindung mit der Popularis Bern, sowie der Ausbau und die Förderung unserer Genossenschaftspresse. So kündet er die Erweiterung der «Genossenschaft» auf acht Seiten Umfang an, mit einer Erhöhung des Abonnementspreises im Jahr von Fr. 1.—.

In der anschliessenden Diskussion hört man Stimmen für und gegen die Büchergilde. *Oberrichter Fr. Bachtler*, Solothurn, unterstützt den Ausbau der «Genossenschaft» sowie jede Erweiterung des Genossenschaftlichen Seminars und sichert die in Aussicht genommenen finanziellen Mehrleistungen seiner Genossenschaft zu. *Dr. H. Faucherre* dankt für die anerkennenden Stimmen für das Genossenschaftliche Seminar Freidorf und gibt über den vorgesehenen Weiterausbau dieses genossenschaftlichen Bildungszentrums Aufschluss. *Frau Münch* unterstützt die Ausführungen von Frau Thommen und appelliert auch ihrerseits an die Herren Verwalter, der konsumgenossenschaftlichen Frauenbewegung im Kreise IV eine

tatkräftige Unterstützung angedeihen zu lassen. Die weitere Diskussion bringt noch verschiedene wertvolle Anregungen für die Förderung der kulturellen Leistungen der Genossenschaften gegenüber ihren Mitgliedern. Der Referent erwidert den vielen Diskussionsrednern und dankt für die gefallenen Anregungen.

Der Kreispräsident spricht dem Referenten den aufrichtigen Dank der Herbstkonferenz für seine interessanten Ausführungen aus.

Zur Winterarbeit im Kreise IV spricht namens des Kreisvorstandes der Präsident, *Nationalrat F. Schneider.* Seine Hinweise gipfeln in einer Empfehlung an die Kreisvereine, die Mitgliederwerbung intensiver auszubauen. Dann kündet er eine Präsidentenkonferenz und Verkäuferinnen-Weiterbildungskurse in Balsthal, Olten und Liestal für die Zeit nach Neujahr an. Zum Schlusse seiner Ausführungen, die dankbar entgegengenommen werden, dankt er *Peter Seiler vom V. S. K.* für seine aufopfernde Arbeit in bezug auf die statistische Auswertung der verschiedenen Sparten unserer Genossenschaften. Er erwartet, dass die in Aussicht genommenen Kreisveranstaltungen durch die Vereine tatkräftig unterstützt werden. Um 12.15 Uhr kann er den Delegierten und dem Referenten wiederholt für das grosse Interesse an der Genossenschaftsbewegung seinen herzlichen Dank aussprechen. Am Mittagessen überbrachte *Nationalrat Herzog* vom ACV die Grüsse und den Dank des ACV an Behörden und Delegierte des Kreises IV, während anschliessend eine Besichtigung des Zoologischen Gartens bei herrlichstem Wetter stattfinden konnte. M. Z.

Aus unserer Bewegung

Brugg-Windisch. Die auf 4. November nach Brugg einberufene Delegiertenversammlung, unter Vorsitz von Hans *Dürst*, genehmigte einstimmig Geschäftsbericht und Rechnung, abgeschlossen per 31. Juli 1950, und erteilte Decharge an die Verwaltung.

Verwalter Bolliger orientierte über die Steuerverhältnisse, die nachgerade zu einer drückenden Last für die Genossenschaft werden. Er schilderte ferner die durchgeführten Reformen, die sich allgemein sehr gut auswirken und die Leistung der Genossenschaft fördern halfen. Der Wirtschaftlichkeitsgrad des Betriebes hat sich wesentlich gehoben und seine Finanzlage nochmals konsolidiert.

Der Bericht der Kontrollstelle lautete günstig. Er wurde durch deren Präsident, A. Holliger noch dahin ergänzt, dass im verflossenen Jahre in der Genossenschaft intensive und produktive Arbeit geleistet wurde und dass sich diese eines mustergültigen Rechnungssystems erfreuen dürfe.

Neben den ordentlichen Amortisationen und der Reservestellung in der Höhe von 40 000 Fr. werden anfangs Dezember wieder 8% Rückvergütung, total 218 000 Fr. an die Genossenschaftsmitglieder ausbezahlt. b.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen :

Fr. 100.— vom Konsumverein Kirchberg
» 100.— vom Konsumverein Roggwil
» 100.— vom Konsumverein Aarau
» 40.— von den Teilnehmern am «Cours pour le personnel de vente de la Suisse romande, Chexbres, 30 octobre/8 novembre 1950
» 300.— von der Konsumgenossenschaft Herbetswil

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen auf 1. Januar 1951 oder eventuell später nach Vereinbarung branchenkundige, freundliche **I. Verkäuferin** mit reicher Erfahrung im Lebensmittel-, Haushaltartikel-, Textilwaren- und Schuhwarenverkauf. Kenntnisse in der Schaufensterdekoration erforderlich. Alter nicht unter 25 Jahren. Handgeschriebene Offerten mit Angabe der bisherigen Tätigkeit, Bildungsgang und Lohnansprüche und unter Beilage von Bild und Zeugnissen sind zu richten an die Verwaltung des Allgemeinen Konsumvereins Schmerikon (St. Gallen).

Konsumverein im Thurgau sucht tüchtige, freundliche **Verkäuferin** (nicht unter 25 Jahren), welche fähig wäre das Verkaufslokal zusammen mit einer Lehrtochter selbständig zu führen. Umsatz 148 000 Franken. Wir verlangen: Abgeschlossene Lehre, Erfahrung im Lebensmittel-, Haushaltartikel-, Textil- und Schuhwarenverkauf, ebenso Kenntnisse in der Schaufensterdekoration. Eintritt nach Uebereinkunft. Handgeschriebene Offerten mit Bild und Zeugnisabschriften, sowie Angaben über bisherige Tätigkeit, Bildungsgang und Lohnansprüche unter Chiffre H. U. 214 an die Kanzlei II. Departement V. S. K., Basel 2.

INHALT: Seite
